

Organisations- und Privatisierungsmodelle für Flugsicherungsunternehmen: Internationale Erfahrungen

Achim I. Czerny und Kay Mitusch

Technische Universität Berlin
Fachgebiet Wirtschafts- und Infrastrukturpolitik
IGES Institut

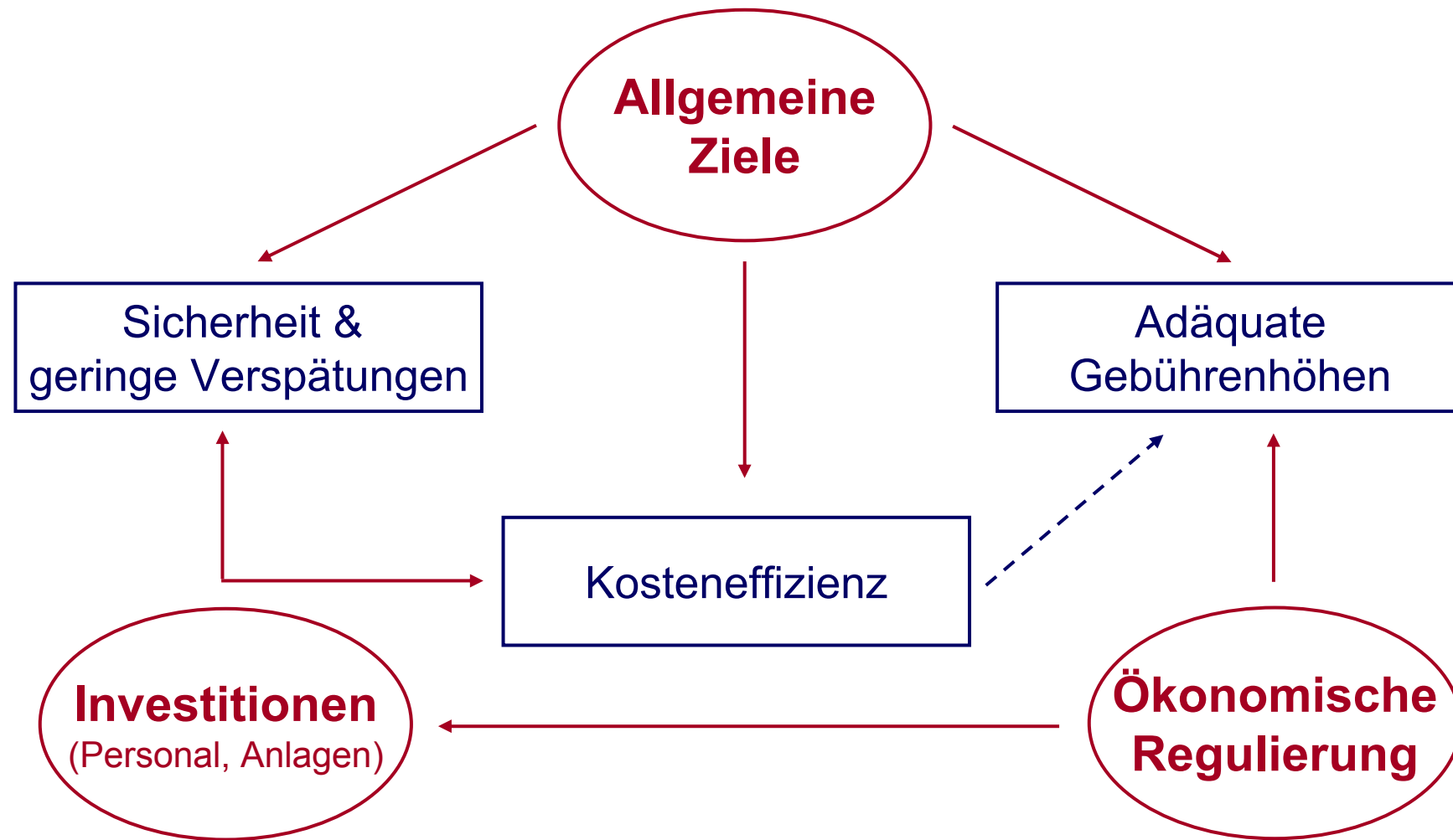
Perspektiven für die Flugsicherung in Deutschland und Europa
Konferenz in Berlin, 18. Februar 2008

Überblick



1. Ziele, Investitionen & ökonomische Regulierung
2. Organisationsformen
3. Privatisierungen: UK & Kanada
4. 3 mögliche Lehren für Deutschland

Ziele, Investitionen & ökonomische Regulierung



Organisationsformen

Behörde	Öffentliches Unternehmen in privater Organisationsform	Privatisierung
<ul style="list-style-type: none">• Frankreich• USA	<ul style="list-style-type: none">• Deutschland• Spanien• Irland• Australien• Neuseeland• ...	<ul style="list-style-type: none">• England (Teil)• Kanada (Voll)

Privatisierungen: UK & Kanada

UK

- 2001 Teilprivatisierung
- Anteile
 - 42% Airline Group (BA, bmi BM, VA, Thomsonfly, Monarch, eJ, My Travel)
 - 5% NATS Personal
 - 4% BAA
 - 49% Öffentliche Hand
- Ökonomische Regulierung
 - Revenue-Cap
 - Volume-Risk-Sharing
 - Qualitätsfaktor
 - Nutzerbeteiligung: Airline Group dominiert

Kanada

- 1996 Vollprivatisierung (Board)
- Kein Eigenkapital
- Ökonomische Regulierung
 - Not-for-Profit
 - Nutzerbeteiligung (Board)
 - 4 Directors: Fluggesellschaften (flexibel)
 - 1 Director: Allgemeine Luftfahrt
 - 2 Directors: Gewerkschaften
 - 3 Directors: Öffentliche Hand
 - 4 Unabhängige Directors
 - 1 President and CEO
 - Rate Stabilization Fund

Bewertungsmatrix

Ziel	UK	Kanada
Qualität (Verspätungen)	Qualitätsfaktor, Nutzerbeteiligung -	Not-for-Profit, Nutzerbeteiligung +
Kosteneffizienz	Revenue-Cap +	Nutzerbeteiligung 0
Preisniveau	Revenue-Cap, Volume-Risk-Sharing -	Not-for-Profit 0

3 mögliche Lehren für Deutschland

1. Es gibt international erprobte Organisations- und Regulierungsmodelle für teil- oder vollprivatisierte Flugsicherungsunternehmen
2. Der UK-Ansatz setzt besondere Anreize, Kosteneffizienz zu erreichen (die kurz- bis mittelfristig aber nicht in Preissenkungen resultieren)
3. Der kanadische Ansatz ist geeignet, um Investitionen in qualitätssteigernde Massnahmen zu erreichen